
PlantaDoce.

ADN

Jorge López (Liceo Capital): “El negocio de la reproducción asistida no es eficiente económicamente”

El fundador del banco de inversión Liceo Capital defiende que en el sector de la reproducción asistida “por el mismo precio y tratamiento puedes acceder a clínicas de mucha calidad o a otras más modestas”.

A. Escobar
23 ene 2020 - 04:58



Jorge López cuenta con años de experiencia como inversor y en posiciones de dirección en Londres y Madrid. Ingeniero industrial por el Icai y MBA por Harvard Business School, ejerció como responsable de inversiones y socio de Poniente Capital Ventures, quien se hiciera con la propiedad en 2017 de la clínica Tambre en Madrid. López sostiene que en algunos casos “las políticas comerciales de algunas empresas del sector se han vuelto muy agresivas”.

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/adn/jorge-lopez-liceo-capital-el-negocio-de-la-reproduccion-asistida-no-es-eficiente-economicamente>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

Pregunta: Usted estuvo al frente de una gran compañía española de reproducción asistida como es Tambre durante dos años. ¿Cómo ha evolucionado el sector en este tiempo?

Respuesta: El mayor cambio que he visto en los dos o tres últimos años es que ya hay unos cuantos partícipes nacionales e internacionales que se han lanzado a ejecutar planes de consolidación en el negocio de la reproducción asistida. Actualmente existen numerosos fondos o empresas apoyadas por fondos que buscan expandirse mediante compras o a través de operaciones de fusión. El sector estaba muy atomizado, era bastante estático.

P.: ¿Ha evolucionado al mismo ritmo en los últimos veinte años que en los últimos cinco?

R.: Hoy por hoy existe un gran nivel de competencia entre las clínicas. Antes las compañías no hacían márketing o invertían muy poco en este aspecto. Ahora, las políticas comerciales se han vuelto en algunos casos muy agresivas.

P.: ¿Por qué?

R.: Es un sector que para el paciente es especialmente opaco. La decisión de compra se realiza o se hace basada en una necesidad, un deseo vital. Los resultados que se publican son difíciles de interpretar en ocasiones porque existen muchos matices, como qué muestra coges, tipo de tratamiento a realizar o edad de los pacientes. El mercado no es eficiente desde el punto de vista económico porque por el mismo precio y tratamiento puedes acceder a clínicas de mucha calidad o a otras más modestas. Hay una gran asimetría de información entre el paciente, el cliente o consumidor, y el proveedor del servicio sanitario. Esa agresividad comercial hace que el sector se parezca cada vez más al odontológico.

“Hay una gran asimetría de información entre el cliente y el proveedor del servicio sanitario”

P.: ¿Ha cambiado el perfil del empresario de este sector en estos últimos tiempos?

R.: Hace veinte años una clínica de reproducción asistida la montaba un solo médico. Actualmente existen casos de centros nuevos donde el empresario, el emprendedor, no es sanitario. Hay que tener un equilibrio entre ser un negocio y ser un proveedor de servicios médicos porque hablamos de los proyectos vitales más importantes.

P.: Y en cuanto a la figura del inversor. ¿Sigue igual o ha evolucionado en estos últimos años?

R.: Antes el inversor era el propio médico. Ahora puede ser un empresario, pero en el proceso de consolidación hace falta mayor capital y es donde entran en escena

PlantaDoce.

grandes fondos de inversión como puede ser Investindustrial.

P.: ¿Es el negocio español de la reproducción asistida un buen sector en el que invertir?

R.: Depende. Comprar una clínica, salvo que tenga un posicionamiento muy sostenible, es una inversión muy arriesgada. Si no tienes un proyecto de negocio más amplio detrás, no es interesante.

“Es de los negocios donde menos cobertura aseguradora existe y eso hace que los márgenes sean más atractivos”

P.: ¿Qué atractivos puede buscar entonces un inversor?

R.: Durante los últimos años el sector ha crecido alrededor de un 5% o un 10% anual. Se ha incrementado el número de pacientes nacionales e internacionales y es un mercado muy defensivo por el proyecto vital que supone. Si necesitas los recursos lo haces a través de préstamos bancarios, familiares o amigos. Es de los negocios donde menos cobertura aseguradora existe y eso hace que los márgenes sean más atractivos.

P.: España se sitúa entre los principales países en número de tratamientos de reproducción asistida. ¿Las compañías nacionales tienen que hacer grandes esfuerzos frente a las de otros estados para atraer al cliente?

R.: España tiene una legislación similar a República Checa, pero en este segundo país los tratamientos son inferiores y la calidad está aumentando. El coste de adquisición de cada paciente se va incrementando cada vez más.

P.: Teniendo en cuenta la legislación en cada país ¿el modelo de negocio es extrapolable?

R.: Siempre que adaptes lo que haces al país en el que estás. En Reino Unido, por ejemplo, el papel de la enfermera es muy parecido al del médico aquí. Hay diferencias culturales y de legislación e idiosincrasia de pacientes. Al final, te adaptas o tu propuesta de valor no encaja.

P.: ¿Cuáles serán los desafíos para las empresas de esta industria en 2020?

R.: El principal desafío puede ser adaptarse a un posible cambio regulatorio. En Portugal, por ejemplo, prohibieron el anonimato de los donantes y esto podría ocurrir en España. El aumento de competencia de países como República Checa, con precios más competitivos y con una calidad óptima, puede dificultar que otros países atraigan el mismo número de pacientes extranjeros.